



Proyección y crecimiento financiero de la compañía Sociedad de Seguridad Electrónica y  
Telecomunicaciones Sociedad por Acciones Simplificada – Setronics SAS

Nathy Marcela Peña Gonzalez,

Gina Katerine Rodriguez Rojas y

Angie Tatiana Torres Casallas

Universidad Católica de Colombia

Trabajo de síntesis aplicada

Facultad de Ciencias Económicas

Sede Carrera 13 –Bogotá, Calle 47 # 13 -54.

Año 2019

## **AGRADECIMIENTOS**

Queremos expresar nuestro más sincero agradecimiento a Dios por permitirnos alcanzar uno de los logros más importantes de nuestras vidas, a nuestras familias por apoyarnos y luchar con nosotros día a día y de esta manera no dejarnos desfallecer en el camino, a nuestros profesores por su valiosa orientación y seguimiento oportuno en nuestro paso por la universidad, a la prestigiosa institución educativa Universidad Católica de Colombia que nos acogió en este tiempo y nos brindó un segundo hogar lleno de nuevas y gratas experiencias que hoy forjan un futuro más robusto para nosotros en miras al éxito.



Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)

La presente obra está bajo una licencia:

**Atribución-NoComercial-SinDerivadas 2.5 Colombia (CC BY-NC-ND 2.5)**

Para leer el texto completo de la licencia, visita:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/co/>

Usted es libre de:



Compartir - copiar, distribuir, ejecutar y comunicar públicamente la obra

**Bajo las condiciones siguientes:**



**Atribución** — Debe reconocer los créditos de la obra de la manera especificada por el autor o el licenciante (pero no de una manera que sugiera que tiene su apoyo o que apoyan el uso que hace de su obra).



**No Comercial** — No puede utilizar esta obra para fines comerciales.



**Sin Obras Derivadas** — No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

# RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO FINANCIERO DE SETRONICS SAS

## Contenido

RESUMEN.....	6
ABSTRACT .....	6
PALABRAS CLAVE.....	7
KEY WORDS .....	7
INTRODUCCIÓN .....	7
Visión: .....	8
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	9
JUSTIFICACIÓN .....	9
OBJETIVOS .....	9
Objetivo General .....	9
Objetivo específico.....	10
MARCO DE REFERENCIA .....	10
Monopolio del Mercado .....	10
Oligopolio del Mercado .....	11
Planeación financiera .....	12
Variable e indicadores.....	15
Rentabilidad .....	18
Análisis vertical.....	20

## RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO FINANCIERO DE SETRONICS SAS

Margen Neto De Utilidad.....	25
Margen Bruto De Utilidad .....	26
Margen Operacional De La Rentabilidad .....	27
EBITDA .....	29
Estado de Flujos de Efectivo.....	30
DISEÑO METODOLOGICO .....	31
TIPO DE INVESTIGACION .....	32
DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.....	32
RECOMENDACIONES .....	33
REFERENCIAS .....	34

### LISTA DE TABLAS

<i>Table 1 Razón corriente Setronics SAS.....</i>	<i>16</i>
<i>Table 2 Prueba acida Setronics SAS.....</i>	<i>17</i>
<i>Table 3 Liquidez inmediata Setronics SAS.....</i>	<i>17</i>
<i>Table 4 Capital neto de trabajo Setronics SAS.....</i>	<i>17</i>
<i>Table 5 Rotación de Activo corriente Setronics SAS .....</i>	<i>17</i>

### LISTA DE FIGURAS

<i>Figure 1 Productos Hytera .....</i>	<i>8</i>
<i>Figure 2 Objetivos de Gestión Financiera.....</i>	<i>13</i>

## RENTABILIDAD Y CRECIMIENTO FINANCIERO DE SETRONICS SAS

<i>Figure 3 Estado de situación Financiera.....</i>	<i>21</i>
<i>Figure 4 Análisis vertical Cuentas del activo año 2018.....</i>	<i>22</i>
<i>Figure 5 Análisis vertical Cuentas del activo año 2019.....</i>	<i>22</i>
<i>Figure 6 Análisis vertical Cuentas del pasivo año 2018 .....</i>	<i>23</i>
<i>Figure 7 Análisis vertical Cuentas del pasivo año 2019 .....</i>	<i>23</i>
<i>Figure 8 Variación de las ventas año 2018 VS 2019.....</i>	<i>25</i>
<i>Figure 9 Margen bruto año 2018 VS 2019 .....</i>	<i>26</i>
<i>Figure 10 Margen operacional año2018 VS 2019 .....</i>	<i>27</i>
<i>Figure 11 Margen neto año 2018 VS 2019.....</i>	<i>28</i>
<i>Figure 12 Margen EBITDA año 2018 VS 2019 .....</i>	<i>29</i>

## LISTA DE ILUSTRACIONES

<i>Ilustración 1 Datos consolidados.....</i>	<i>16</i>
<i>Ilustración 2 Variación de estado de situación financiera .....</i>	<i>20</i>
<i>Ilustración 3 Indicadores Estado de resultados.....</i>	<i>24</i>

## **RESUMEN**

Se realizó el análisis financiero de la empresa SOCIEDAD DE SEGURIDAD ELECTRONICA Y TELECOMUNICACIONES SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA con sus siglas Setronics SAS identificada con el número de Nit. 900.265.297-2 según su Rut, con el fin de identificar, analizar e interpretar la situación económica y financiera de la compañía; como búsqueda de un mejoramiento se pretende evaluar las variables de rentabilidad y el uso adecuado de los recursos, identificando así sus fortalezas y debilidades financieras con el fin de valorar sus alternativas de negocio, que le permite tener una sostenibilidad y su rentabilidad futura.

## **ABSTRACT**

We did the financial analysis of the company SOCIEDAD DE SEGURIDAD ELECTRONICA Y TELECOMUNICACIONES SOCIEDAD POR ACCIONES with its acronyms Setronics SAS identified with the number Nit 900.265.297-2 according to your, to identify, analyze and interpret the economic and financial balance; searching to get better, we are evaluating the profitability variables and management of the resources, identifying your financial ability's and debility's, rating business alternative, to get advantage of sustainability and future profitability.

### **PALABRAS CLAVE**

Rentabilidad, diagnostico, indicadores financieros.

### **KEY WORDS**

Profitability, diagnosis, financial indicators.

### **INTRODUCCIÓN**

La compañía SOCIEDAD DE SEGURIDAD ELECTRONICA Y TELECOMUNICACIONES SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA y de ahora en adelante según sus siglas Setronics SAS, es una empresa de telecomunicaciones enfocada en el diseño de radios y sistemas inalámbricos de dos vías, el cual les han permitido desarrollar un profundo conocimiento sobre las necesidades puntuales de sus clientes en cada industria y sobre el papel que cumple cada individuo dentro de su cadena de comunicaciones. Desde el profesional de seguridad que necesita una solución encubierta, hasta los trabajadores de la plataforma petrolera que necesitan un radio robusto y a prueba de explosiones; sus radios y sistemas de dos vías se utilizan en todos los sectores alrededor del mundo. Contando con una variación y portafolio de sus productos tales como: radios Hytera en estadios deportivos, almacenes, obras de construcción, aeropuertos, eventos y conferencias; de hecho, las encontrará en cualquier lugar donde se requiera una comunicación crítica.

Setronics SAS fue creada el 06 de febrero de 2009, como mayorista autorizado de la marca Hytera en Colombia; actualmente cuenta con un grupo de ingenieros especializados para hacer más fácil la comunicación en las empresas, desarrolla proyectos que permiten comunicación continua en tiempo real y en momentos críticos.



Conoce el sector de las comunicaciones y está presente a nivel nacional a través de Dealers quienes brindan asesoría integral de sistemas de comunicación Análoga y digital, a su vez brinda soporte técnico de todos los productos de la marca.

Es especialista en la ejecución de proyectos, por lo tanto, estudia, diseña e implementa las mejores soluciones para las empresas, cuentan con una gama de servicios integrados que abarcan todas las soluciones en sistemas de comunicación y seguridad electrónica y a los diferentes nichos de mercados.



*Figure 1 Productos Hytera*

**Misión:**

Trabajar para brindar a personas y empresas soluciones confiables de redes y telecomunicaciones, equipos informáticos, sistemas eléctricos y electrónicos; bajo estándares rentables, de calidad y eficiencia. Aplicando la tecnología en nuestros clientes.

**Visión:**

Pertenecer a grupos de empresas líderes de sistemas y telecomunicaciones, estipulando el progreso mutuo de la organización, clientes y colaboradores, por medio de procesos flexibles y con participación activa en proyectos tecnológicos, sociales y ambientales.

Soñamos con ser una empresa líder y pionera en la integración de servicios de comunicación y seguridad electrónica. Que funcione como actor clave en el desarrollo de las nuevas políticas

implementadas por el Ministerio de las TIC'S, con el objetivo de abarcar todos los sectores económicos a nivel nacional.

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

Analizar posibles amenazas que puede llevar a la compañía a una situación de crisis financiera, explicar los cambios económicos que se reflejan en las cifras de los estados financieros de los periodos analizados; dado que la empresa tenía un monopolio del mercado siendo los únicos mayoristas, esta variable afecta significativamente a la compañía debido a que para el periodo 2019 entra al mercado un nuevo mayorista quienes hoy en día son su competencia directa, generando así un impacto directo en los ingresos operacionales. Lo cual nos lleva a la formulación de la siguiente pregunta:

¿Cuáles son las variables de la rentabilidad frente al uso de los recursos en su nuevo entorno?

### **JUSTIFICACIÓN**

Teniendo en cuenta las variaciones que se presentaron en los periodos analizados año 2018 VS 2019. Se pretende brindar un aporte a la compañía Setronics SAS, realizando así un estudio crítico con el fin de evaluar analizar e interpretar la posición económica y financiera del ente económico, con el objetivo de brindar datos que permitan una toma de decisiones más asertivas y de esta manera puedan tomar las medidas correctivas que sean necesarias para fortalecer la estabilidad de la organización y así disminuir las debilidades, para un crecimiento continuo.

### **OBJETIVOS**

#### **Objetivo General**

Evaluar las variables de la rentabilidad y uso de los recursos en el nuevo entorno de mercado de la compañía.

### **Objetivo específico**

Identificar las variables que afectan la rentabilidad en el nuevo margen financiero del mercado al que se está enfrentado Setronics SAS.

Analizar la variación de ingresos como también los costos y gastos y la manera de cómo afecta dichos rubros ante la presencia de nuevos competidores en el mercado.

Plantear la búsqueda de nuevas estrategias o alternativas para mantenerse de manera competitiva a futuro según la actividad comercial que hoy ejerce la compañía.

### **MARCO DE REFERENCIA**

Para una comprensión más amplia de esta investigación es pertinente resaltar que la compañía hasta el periodo de 2018 era la única empresa mayorista de Colombia, situación que cambia para el periodo 2019, ya que ingreso un nuevo mayorista al mercado impactando de manera directa los ingresos operacionales de la empresa, como a su vez también debilita el entorno del mercado ya que pasaría de tener un entorno económico monopolizado a un mercado oligopólico.

### **Monopolio del Mercado**

Se entiende como monopolio según el autor;

*“Situación de un mercado económico en la que un único vendedor o productor oferta el bien o servicio que la demanda requiere para cubrir sus necesidades en dicho sector. Para que un monopolio sea eficaz no debe existir algún otro tipo de producto sustituto o alternativo para que el bien o servicio que oferta el monopolista, y no debe existir la más mínima amenaza de entrar otro competidor en ese mercado. Esto permite al monopolista el control de los precios”* (Sanabria, 2010)

Dado que Setronics SAS hasta el año 2018 eran los únicos mayoristas en venta de equipos de comunicación, podían controlar los precios de venta del mercado, esto era una de las mayores fortalezas con las que contaba la compañía, otra variable a resaltar era que la compañía no tenía control del servicio, dado a que, debido a la necesidad del sector, las empresas contaban con una única alternativa de compra, esto ocasionaba que no se tuviera control de entregas, incentivación de mercadotecnia, capacitación rigurosa al personal de la compañía en sus diferentes áreas de servicio, entre otras variables.

### **Oligopolio del Mercado**

A partir del año 2019, la empresa pasa de tener un mercado totalmente monopolizado a competir con un nuevo y robusto mayorista, lo cual genera cambios en la estructura de su entorno económico pasando de tener un monopolio a compartir un oligopolio del mercado, se entiende por oligopolio;

*“Un mercado el cual es dominado por un pequeño número de vendedores o prestadores de servicio. Debido a que hay pocos participantes en este tipo de mercado, cada oligopólico está al tanto de las acciones de los otros. Las decisiones de una empresa afectan o causan influencia en las decisiones de las otras. Por medio de su posición ejercen un poder de mercado provocando que los precios sean más altos y la producción sea inferior.” (Sanabria, 2010)*

Este nuevo cambio, hace que el entorno del mercado varié de manera brusca, ya que Setronics SAS no esperaba un contrapeso directo, debido a que tenían la fortaleza de ser únicos en su actividad económica en donde dominaba y regulaba los precios del mercado.

Cambios significativos que impactan a la compañía:

- Paso de regular los precios del mercado y competir con precios en el mercado
- La rentabilidad planeada para el periodo en curso, se ve afectada y tiende a la baja debido a la reducción de ventas.
- La imagen corporativa de la compañía se ha deteriorado por la variación de precios.
- La toma de decisiones en cuanto a la estrategia comercial varía dependiendo a el impacto comercial que efectúa la compañía.
- La planeación financiera hasta el momento está notando los bruscos cambios de su mercado y ha actuado únicamente con planes de choque para mitigar el riesgo.

La empresa hasta la fecha no cuenta con un análisis de sus estados financieros, razón por la cual se realizará el análisis de sus cifras, para identificar de una manera más detallada el impacto que se generó en su entorno y valorar los riesgos y fortalezas financieras de la compañía.

### **Planeación financiera**

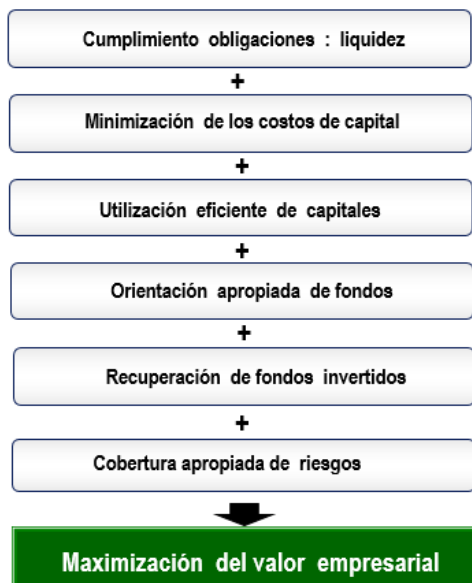
La planeación financiera en las organizaciones se ha convertido a lo largo del tiempo en una actividad indispensable para el logro de los objetivos relacionados con la rentabilidad esperada por los socios y/o accionistas, razón por la cual se realiza el análisis de rentabilidad para Setronics SAS. Con el fin de argumentar las teorías planteadas en el trabajo.

De acuerdo en lo planteado por el docente Alberto Ortiz Gómez (2005), en su libro Gerencia Financiera y Diagnostico Estratégico:

*“La Gestión Financiera debe cimentarse en decisiones que contribuyan a la sincronización perfecta de los flujos monetarios, en forma tal que los recaudos y las disponibilidades iniciales de efectivo permita el cumplimiento oportuno de los compromisos de deuda, como requisito que favorece el mantenimiento de buenas relaciones, laborales*

*comerciales y financieras, además, la gestión debe propender por el uso eficiente de los recursos, para evitar las situaciones de la saturación o ausencia de los mismos, toda vez que por ambos caminos se coartan las metas de rentabilidad.” (Gómez, 2.005, pág. 12)*

A continuación, se muestra una gráfica de la escala de los objetivos que se deben plantear en una organización.



*Figure 2 Objetivos de Gestión Financiera*

Objetivos de la Gestión Financiera (Gómez, 2.005, pág. 13)

En la actualidad es indispensable que las compañías realicen una buena gestión financiera, con el fin de garantizar la administración efectiva de los recursos, mediante el efectivo manejo de costos y gastos. La información generada por la entidad debe ser la base para establecer estrategias que vayan encaminadas al cumplimiento de los objetivos relacionados con la rentabilidad y beneficio esperado por los socios o accionistas.

Según Angela uno de los primeros elementos que debemos hacer en las compañías es analizar ya que con este se pueden identificar el status de una organización por esto se debe tener muy clara la siguiente afirmación:

*“Analizar significa estudiar, examinar, observar el comportamiento de un suceso. Para lograrlo con veracidad y exactitud es necesario ser profundos, lo que implica no limitar el análisis al todo, ya que además de ser superficial, puede conducir al analista a conclusiones erróneas.”* (Angela, 2005, pág. 8)

Referencias que permiten comprender la importancia del análisis financiero en las organizaciones.

*“La tarea de la gerencia consiste en desarrollar los procesos de la empresa y de manufactura. A medida que entramos en la década de los años noventa, nuestros clientes y accionistas no buscan calidad, sino que desean la perfección.*

*Calidad es hacer bien el trabajo todas las veces*

*Perfección es hacer bien el trabajo apropiado todas las veces.*

*El cliente moderno es más astuto, difícil y menos indulgente que nunca. Hoy, el cliente viene programado para ser cínico, desleal y simplemente ingobernable. Se le ha enseñado que debe exigir calidad, servicio y grandeza. El escucha las palabras una y otra vez en cualquier parte, y ha tomado esta actitud como su derecho de nacimiento. Esta es una nueva raza de clientes, que evalúa su contacto total con la organización y no simplemente el producto que recibe. La percepción que los clientes tienen acerca de nuestra organización orienta sus hábitos de compra. Los clientes pagarían hasta un 30% más por*

*un producto promedio si recibiesen un servicio excelente de la organización. Mejorar los procesos de producción, da como resultado:*

*Mayor confiabilidad de los procesos de la empresa*

*Mejor tiempo de respuesta*

*Disminución del costo*

*Reducción de inventarios*

*Superior participación de mercado*

*Mayor satisfacción del cliente*

*Incremento de la moral de los empleados*

*Incremento de las utilidades*

*Menor burocracia". (Harrington, 2003)*

Para la ejecución de este análisis, se toma como referencia los estados financieros generados a un periodo determinado, con los que se espera tener una visión clara de la situación pasada y del presente, que permitan evaluar hechos que hallan impactado ya sea de forma positiva

o negativa y tomar de estos lo que más beneficie a la entidad, adicional para prever riesgos a futuro o procedencias que contribuyan a la generación de valor.

### **Variable e indicadores**

Para evaluar la compañía Setronics SAS usaremos los siguientes indicadores financieros mencionados a continuación:

#### **Indicadores de liquidez**



*“Evalúa la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que estas se vencen”.* (Viscione, 1979)

### **Indicadores de endeudamiento**

*“Mide en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa”.* (Viscione, 1979)

### **Indicadores de rentabilidad**

*“Sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos de esta manera, convertir las ventas en utilidades”.* (Viscione, 1979)

Realizamos análisis financiero con cifras tomadas fielmente de los libros contables según anexo de ilustración 1:



*Ilustración 1 Datos consolidados*

### **Análisis de los indicadores financieros**

*Table 1 Razón corriente Setronics SAS*

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Razón Corriente	Activo corriente/ pasivo corriente	1.50	1.33
<i>Fuente propia</i>			

Teniendo en cuenta este indicador se identifica que en el 2018 por cada peso que debe la empresa tiene 1.50 pesos para respaldar su deuda y en el 2019 este indicador baja al 1.33 pesos para respaldar su deuda respecto al año anterior.

*Table 2 Prueba acida Setronics SAS*

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Prueba Acida (veces)	Activo corriente-Inventario/Pasivo Corriente	0.92	0.90
<i>Fuente propia</i>			

Con este indicador se evidencia que para el año 2018 la compañía por cada peso que debe tiene 92 centavos para respaldar su deuda y para el año 2019 disminuye y tiene 90 centavos para respaldar su deuda.

*Table 3 Liquidez inmediata Setronics SAS*

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Liquidez inmediata	Efectivo y equivalente de Efectivo/Pasivo Corriente	0.40	0.40
<i>Fuente propia</i>			

Para el indicador de liquidez Inmediata revela que al cierre del periodo 2018 VS 2019 la compañía puede pagar solo el 40% de sus deudas.

*Table 4 Capital neto de trabajo Setronics SAS*

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Capital Neto de Trabajo (millones\$)	Activo Corriente - Pasivo Corriente	882,659,954	830,409,704
<i>Fuente propia</i>			

Si la compañía pagara todas las deudas con su activo corriente le quedaría una liquidez inmediata de \$882.659.954 para el año 2018 y para el año 2019 una liquidez inmediata de \$830.409.704

*Table 5 Rotación de Activo corriente Setronics SAS*

INDICADOR	FORMULA	2018	2019
Rotación de Activos Corrientes (veces)	Ventas Netas/ Activo Corriente	0.44	0.23

*Fuente propia*

Este permite evidenciar que para el año 2018 los activos rotan 0.44 veces respecto a las ventas y para el año 2019 disminuye las veces a 0.23.

Según Castells, podemos identificar la importancia del capital de trabajo en una organización él lo referencia como:

*“El Capital de Trabajo: son fondos o recursos con que opera una empresa*

*a corto plazo, después de cubrir el importe de las deudas que vencen también en ese corto*

*plazo. Se calcula determinando la diferencia entre el Activo Circulante y el Pasivo*

*Circulante, por lo tanto, la existencia del Capital de Trabajo se vincula con la condición de*

*Liquidez General de la Empresa”*. (Castells, 2001, pág. 80)

## **Rentabilidad**

La rentabilidad es un índice determinante para la evaluación y análisis de la operación en una compañía, debido a que esta hace referencia a el beneficio que espera obtener un socio o accionista por la inversión de sus recursos. La rentabilidad obtenida puede variar de forma positiva o negativa dependiendo de una serie de factores internos y externos. A nivel interno el resultado obtenido se evalúa a través gestión realizada por los administradores en un periodo determinado, para lo que se tiene en cuenta los recursos económicos y financieros que se han destinado para tal fin.

Dentro de lo externo se puede evaluar variaciones en el mercado, presencia de nueva competencia o fortalecimiento de la ya existente, cambios en tasas de cambio, variación en costos de materia prima, cambios de ley, entre otros. Este índice debe ser evaluado de forma

constante, con el fin de establecer estrategias que permitan que la variación no afecte de forma negativa a la compañía. Dentro del amplio campo de los estudios realizados a través del tiempo, se han determinado diferentes herramientas que permiten medir la variación de este índice.

Miguel Diaz Llanes define la rentabilidad como;

*“la remuneración que una empresa es capaz de dar a los distintos elementos puestos a su disposición para desarrollar su actividad económica. Es una medida de la eficiencia en el uso de esos elementos tanto financieros, como productivos y de recursos humanos”.* (Diaz, 2012)

Dentro de las herramientas estudiadas a lo largo del tiempo, se encuentran una serie de indicadores que permiten medir la rentabilidad, dentro de los cuales se encuentran:

- Análisis Horizontal.
- Margen Bruto de Utilidad
- Margen Operacional de utilidad
- Margen Neto de Utilidad
- Rentabilidad neta del activo

Según el libro introducción a las finanzas elaborado por María de la Luz Bravo Santilla:

*“la evaluación del desempeño de decisiones de operación, tiene como objetivo lograr que un negocio que inicia sus operaciones, pueda obtener utilidades sobre sus ventas; y este análisis, se lleva a cabo a través del estado de resultados, dado que representa de forma resumida las operaciones de una empresa”.* (Santillan, 2007, pág. 257)

Muestra que son tres los indicadores que se emplean para determinar la capacidad de una empresa para generar utilidades a través de sus ventas: el Margen bruto de Utilidad , el margen de operación y el margen neto: *“El margen bruto de utilidades indica la cantidad que se obtiene*

*de utilidad por cada peso de ventas, después de que la empresa a cubierto el costo de los bienes que produce y/o vende” (Santillan, 2007, pág. 257)*

El análisis realizado permite identificar las diversas debilidades y fortalezas que presenta la empresa Setronics SAS dentro de su entorno corporativo y de mercados, con respecto al uso de los recursos económicos, el efecto que este tiene sobre la rentabilidad obtenida, generando hallazgos dentro de sus operaciones, como precios de competencia dentro del mercado.

*“Es muy importante analizar las tendencias de las razones financieras así como sus niveles absolutos, ya que las tendencias proporcionan valiosos indicios en cuanto a la probabilidad de que la situación financiera de una empresa mejore o empeore”. (F, 2006, pág. 81)*

### **Análisis vertical**

Dentro del análisis realizado a los estados financieros, para determinar la situación actual y los cambios que se han venido presentado en las cuentas más representativas e importantes dentro de la compañía de estudio, se inicia con el análisis vertical, el cual nos permite establecer las variaciones de un periodo a otro.

Se realiza análisis vertical según hoja de trabajo de la ilustración 2:



*Ilustración 2 Variación de estado de situación financiera*



**SETRONICS S.A.S.**

**NIT 900.265.297-2**

**ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA**

**(Expresado en pesos colombianos)**

	<b>AÑO 2018</b>	<b>AÑO 2019</b>
<b>ACTIVO</b>		
ACTIVO CORRIENTE	703.712.863	1.006.740.283
DEUDORES	917.627.313	1.284.320.232
INVENTARIOS	1.019.805.154	1.079.973.097
PROPIEDADES PLANTA Y EQUIPO	30.468.976	43.981.498
<b>TOTAL DEL ACTIVO</b>	<b>2.671.614.307</b>	<b>3.415.015.110</b>
<b>PASIVO</b>		
OBLIGACIONES FINANCIERAS	217.300	1.737.855
PROVEEDORES	1.114.158.961	2.113.994.631
CUENTAS POR PAGAR	587.711.240	419.446.509
IMPTOS, GRAVAMENES Y TASAS	21.688.954 -	23.145.718
OBLIGACIONES LABORALES	34.708.922	28.590.632
PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONE	44.765.196	24.170.546
<b>TOTAL DEL PASIVO</b>	<b>1.803.250.573</b>	<b>2.564.794.455</b>
<b>PATRIMONIO</b>		
CAPITAL SOCIAL	400.000.000	400.000.000
RESERVAS	35.569.698	35.569.698
RESULTADOS DEL EJERCICIO	13.415.815 -	18.143.079
RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTER	419.378.222	432.794.036
<b>TOTAL DEL PATRIMONIO</b>	<b>868.363.734</b>	<b>850.220.655</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>2.671.614.307</b>	<b>3.415.015.110</b>

*Figure 3 Estado de situación Financiera*

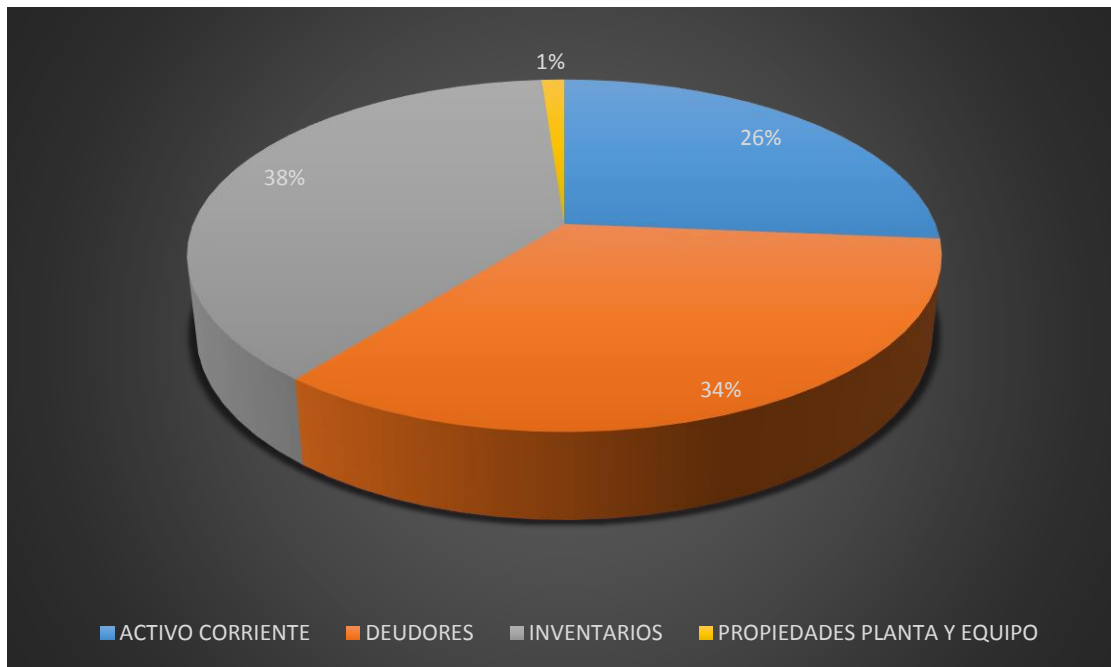


Figure 4 Análisis vertical Cuentas del activo año 2018

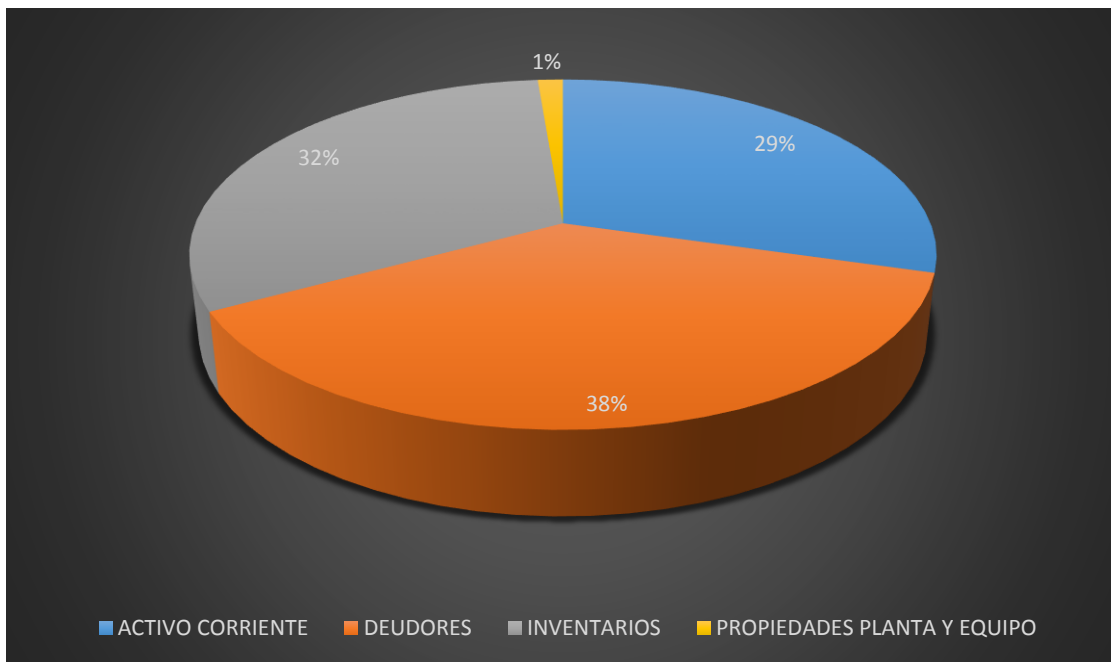


Figure 5 Análisis vertical Cuentas del activo año 2019

En estas imágenes se puede evidenciar la composición porcentual que pesan en el total del activo de la compañía.

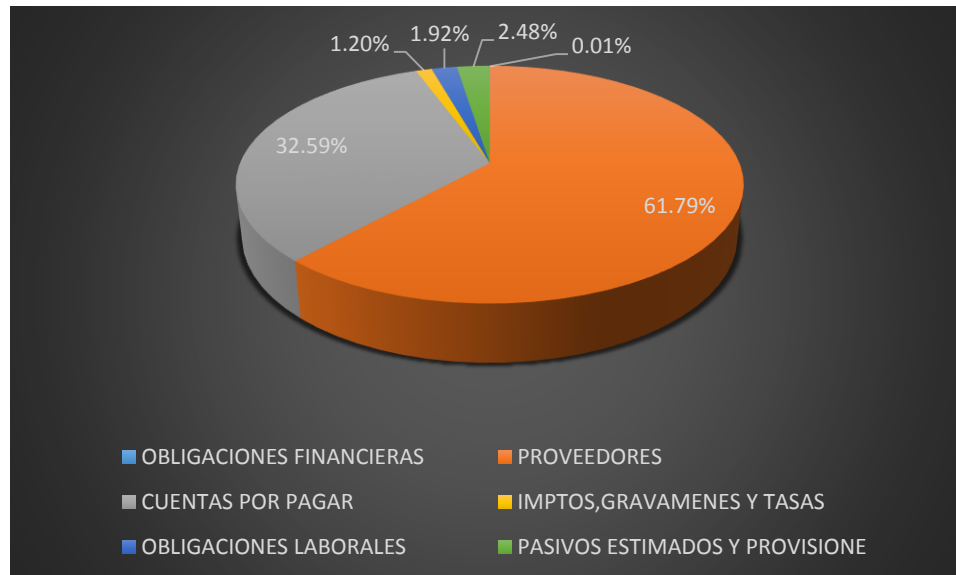


Figure 6 Análisis vertical Cuentas del pasivo año 2018



Figure 7 Análisis vertical Cuentas del pasivo año 2019



En estas imágenes se puede evidenciar la composición porcentual que pesan en el total del pasivo de la compañía.

### **Análisis Horizontal**

*“Este tipo de análisis lo que busca es analizar la variación absoluta o relativa que ha sufrido las distintas partidas de los estados financieros en un periodo respecto a otro. Esto es importante para saber si se ha crecido o disminuido en un periodo de tiempo determinado.*

- *Analiza el crecimiento o disminución de cada cuenta o grupo de cuentas de un estado financiero.*
- *Sirve de base para el análisis mediante fuentes y usos del efectivo o capital de trabajo.*
- *Muestra los resultados de una gestión porque las decisiones se ven reflejadas en los cambios de las cuentas” (Milla, 2014)*

A continuación, se presenta el análisis de la variación de los ingresos de la compañía Setronics SAS con el fin de realizar el concerniente análisis horizontal y realizar los respectivos hallazgos.

Realizamos análisis horizontal según cifras de hoja de trabajo adjunta de la ilustración 3:



*Ilustración 3 Indicadores Estado de resultados*

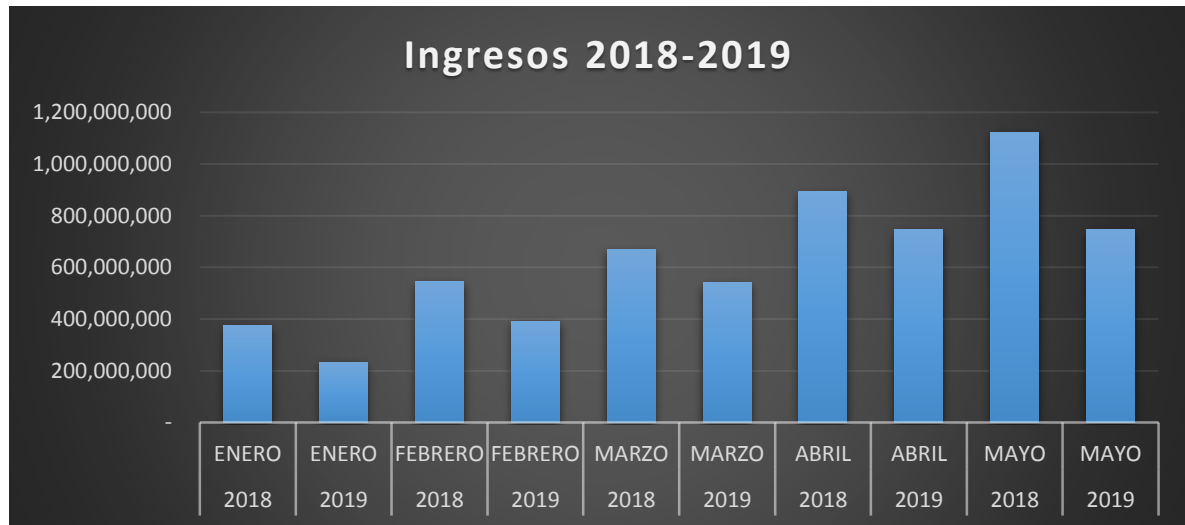


Figure 8 Variación de las ventas año 2018 VS 2019

Según el gráfico comparativo de ingresos del año 2018 y el 2019, realizando un análisis horizontal del panorama, se evidencia que en cada uno de los periodos disminuyen las ventas notablemente respecto al año anterior, esto se genera porque la fábrica (Hytera) en China toma la decisión de autorizar otro mayorista para Colombia, puesto que según el informe presentado por el representante de América Latina se ha visto un crecimiento muy importante en los últimos 10 años, generando así competencia para Setronics SAS, con el fin de que sea una empresa competitiva y el cliente obtenga varias posibilidades de negociación, de esta manera el nuevo mayorista busca tomar todo el mercado colombiano por medio de precios especiales y altos descuentos a sus dealers dejando en desventaja a Setronics SAS como mayorista principal de la marca.

### Margen Neto De Utilidad

*“es la relación que existe entre la utilidad neta y las ventas totales. Es la primera fuente de rentabilidad en los negocios y de ella depende la rentabilidad sobre los activos y el patrimonio. Este indicador mide el rendimiento de los ingresos operacionales”.* (MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL, 2017)

$$\text{Margen Neto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

### Margen Bruto De Utilidad

*“Es la relación entre la utilidad bruta y las ventas totales. Es el porcentaje que queda de los ingresos operacionales una vez descontado el costo de ventas. A mayor índice mayor capacidad para cubrir los gastos operacionales y el uso de la financiación”.* (MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL, 2017)

Formula

$$\text{Margen Bruto de Utilidad} = \frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas Netas}}$$

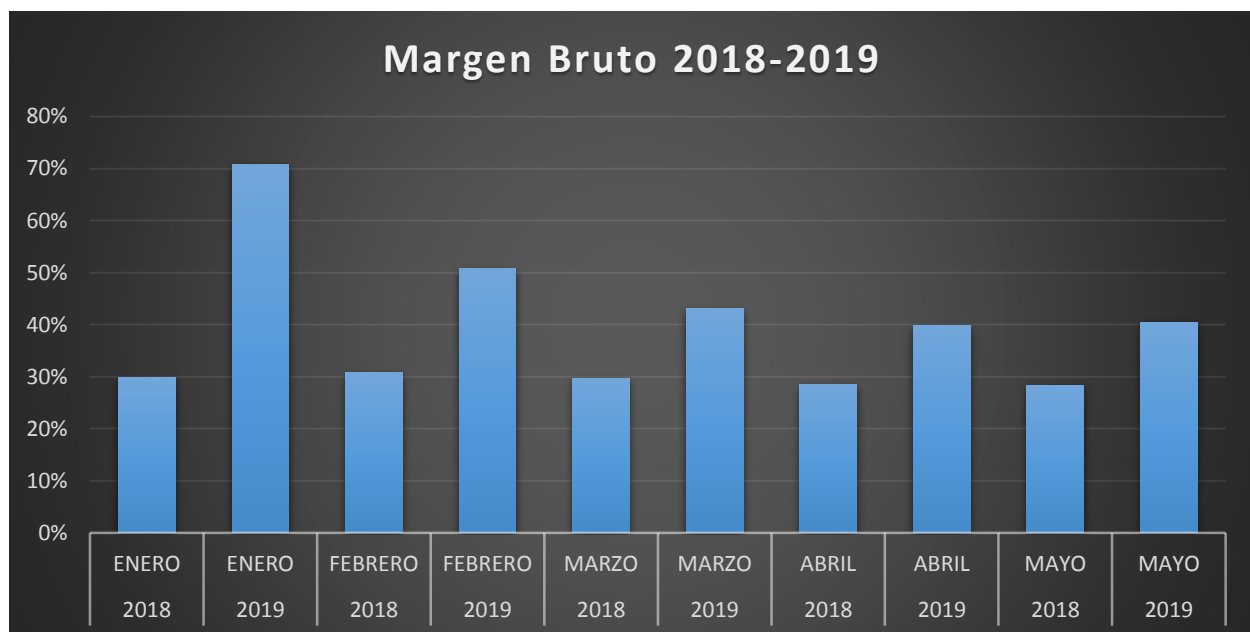


Figure 9 Margen bruto año 2018 VS 2019

Se evidencia en la gráfica de “margen bruto” de los periodos analizados (enero, febrero, marzo, abril y mayo) de los años 2018 VS 2019 que el margen incrementa en el año 2019 respecto al año 2018, pero su crecimiento se debe a la disminución de costos de cada uno de los periodos ya que, si analizamos la gráfica anterior de Ingresos y la tabla de estado de resultados, este por lo contrario ha disminuido notablemente.

### Margen Operacional De La Rentabilidad

*“Es la relación entre la utilidad operacional y las ventas totales. Mide que tan eficientemente una empresa puede generar ganancias de su principal actividad económica”.*

(MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL, 2017)

Formula

$$\text{Margen Operacional} = \frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$$



Figure 10 Margen operacional año2018 VS 2019

En el margen operacional según lo muestra la gráfica para los periodos enero 2018 y 2019 se evidencia un crecimiento de 22 puntos porcentuales, para los periodos de febrero 2018 y 2019 su incremento porcentual es de 10 puntos, en marzo de 2018 y 2019 inicia un declive de menos un punto porcentual, para abril de 2018 y 2019 la variación genera una recuperación de 6 puntos porcentuales, y para mayo de 2018 VS 2019 tiende a la baja con una variación porcentual de menos 4 puntos porcentuales, siendo mayo el periodo de gastos acumulativos la rentabilidad del negocio del presente periodo VS el año anterior genera perdida en sus estados financieros.

### Rentabilidad Neta del Activo:

*“Este indicador muestra la capacidad que tiene el activo de generar beneficios en la compañía, sin tener en cuenta como ha sido financiado”.* (MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL, 2017)

Formula

$$\text{Rentabilidad Neta del Activo} = \frac{\text{Beneficio Neto}}{\text{Activo Total}}$$

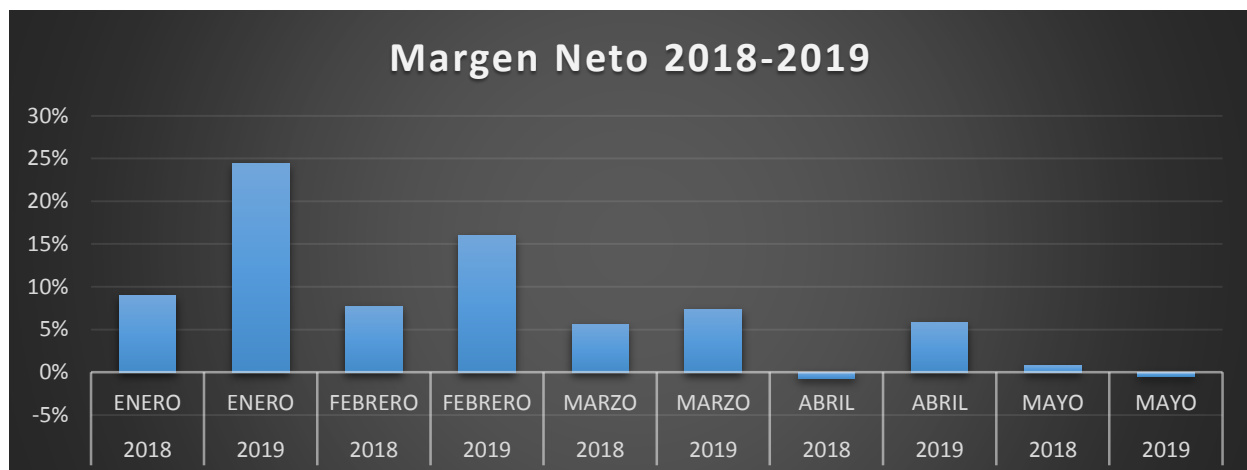


Figure 11 Margen neto año 2018 VS 2019

### EBITDA

Según: Horacio Molina Sánchez en su libro Análisis de los estados financieros para la toma de decisiones *“Entre las determinadas empresas, sin embargo, la cifra de los beneficios después de impuestos puede no ser la más representativa, resultando más adecuada aislar tanto el efecto impositivo, como el derivado de otro tipo de políticas no estrictamente operativas”* (Sanchez, 2015, pág. 194)

El beneficio antes de intereses, impuestos y amortizaciones (EBITDA) es una medida de flujos de exploración más utilizada en la valoración de empresas. Esta magnitud permite aislar también el defecto de la política de financiamiento, lo cual puede resultar útil para la valoración de empresas con potencial para acceder a otras fuentes de financiación, otras posibles medidas de los flujos de caja de la empresa como el del beneficio antes de intereses e impuestos son utilizadas dependiendo del tipo de empresa.

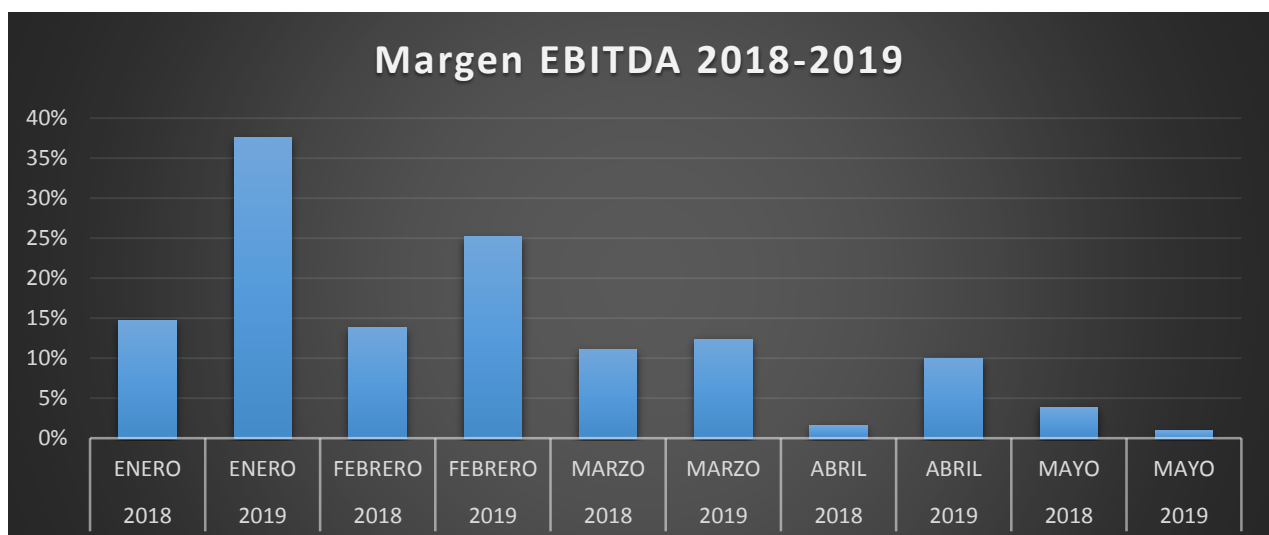


Figure 12 Margen EBITDA año 2018 VS 2019

El uso de los recursos de la compañía según su margen EBITDA el pico más alto es el mes de enero de 2019 debido el cierre de un proyecto específico.

### **Estado de Flujos de Efectivo**

*“Proporciona un resumen de los flujos de efectivo operativos, de inversión y financieros de la empresa, y los reconcilia con los cambios en el efectivo y los valores negociables de la empresa durante el periodo”. (Gitman & Zutter , 2016, pág. 67)*

*“Los flujos operativos: incluyen las entradas y salidas de efectivo directamente relacionadas con la producción y venta de los bienes y servicios de la empresa. Los flujos de Inversión: incluyen los flujos de efectivo asociados con la compraventa de activos fijos y con las inversiones de capital en otras compañías. Lo flujos de Financiamiento: son resultado de transacciones de financiamiento a través de deuda y financiamiento.” (Gitman & Zutter , 2016, pág. 121)*



ESTADOS DE FLUJO DE EFECTIVO		2018
<b>FLUJO DE EFECTIVO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE OPERACIÓN:</b>		
Ganancia del año		18.143.079
<b>Cargos (abono) a resultado que no representan flujo de efectivo:</b>		
Depreciación		6.561.595
<b>Disminuciones (aumentos) de activos que afectan al flujo de efectivo:</b>		
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar		292.053.290
Depósitos		60.167.943
Activos por impuestos corrientes		74.639.629
<b>Disminuciones de pasivos que afectan el flujo de efectivo:</b>		
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	-	833.091.494
Impuestos Corrientes		44.834.672
Beneficios a empleados		6.118.290
Acreedores varios		20.594.650
<b>Flujo neto de efectivo procedente de (utilizados en) actividades de la operación</b>	-	<u>309.978.346</u>
<b>FLUJO DE EFECTIVO ORIGINADO PROCEDENTE DE ACTIVIDADES DE INVERSIÓN:</b>		
Adquisición de activos fijos		6.950.926
<b>Flujo neto de efectivo utilizado en actividades de inversión</b>		<u>6.950.926</u>
<b>INCREMENTO NETO EN EFECTIVO</b>		303.027.420
<b>EFFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO</b>		703.712.863
<b>EFFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>		1.006.740.283

Figure 13 Análisis vertical Cuentas del activo año 2019

Este flujo de efectivo evidencia el uso del disponible con el que cuenta la compañía.

## DISEÑO METODOLOGICO

Una “guía metodológica contiene los principales elementos para el desarrollo del proceso de investigación” (Jiménez, s.f.), para lograr los objetivos propuestos fue necesario implementar una investigación tipo descriptivo con el objeto de identificar y describir las características más relevantes del nuevo entorno de mercado de la compañía Setronics SAS.



### **TIPO DE INVESTIGACION**

Esta investigación se realizó mediante el método de investigación descriptiva debido al alcance de la información y la finalidad de los objetivos propuestos, según la página web Universia, expresa tácitamente que; *“consiste en plantear lo más relevante de un hecho o situación concreta.”* (Rica, 2017) Con el fin de observar y analizar el comportamiento del entorno financiero por el cual atraviesa la compañía en mención

### **DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.**

La compañía para el periodo en curso presenta una liquidez más baja, según los indicadores de razón corriente y prueba acida, a pesar de que mantiene un flujo de efectivo líquido, el cual mantiene los mismos márgenes de rentabilidad.

Debido a la baja en ventas de la compañía se revela que la rotación de inventarios presenta una disminución con respecto al periodo anterior.

Según el análisis horizontal, se puede evidenciar que la empresa no tiene un eficiente uso de su efectivo ya que en las cuentas de liquidez presenta un porcentaje muy alto de dinero líquido que podría ser utilizado en inversiones que le generen beneficio o utilizado para realizar pagos de las obligaciones que generan incremento en el rubro de gastos por intereses. para el año 2019 el porcentaje de la cuenta clientes aumenta en 300 puntos porcentuales, pasando del 26% al 29%, a su vez el rubro de inventarios también presenta un aumento de 400 puntos porcentuales pasando del 34% al 38%.

Para las cuentas del pasivo se evidencia que el rubro de proveedores presenta un nivel de participación alto, pasando de 61,79% para el 2018 e incrementa en el 2019 en un 82.42% y el rubro de cuentas por pagar pasa de 32% sobre el total del pasivo para el 2018 y para el 2019

presenta una disminución del 16.35% del total de su pasivo, se evidencia que la compañía no toma como opción de financiamiento las entidades financieras.

Las ventas presentan una disminución durante el periodo 2019 vs 2018, debido a que la competencia ofrece mejores precios a los dealers y cliente final, adicional las condiciones de entrega son más eficientes y los periodos de pago para los clientes son más amplios.

Los márgenes de rentabilidad y el margen Ebitda que presenta la compañía, resalta el declive del margen de utilidad de la compañía.

Según el análisis del flujo de efectivo, se evidencia que la compañía no está realizando un adecuado uso de su efectivo ya que posee unas amplias cuentas bancarias con recursos que podrían ser invertidos para beneficio propio.

### **RECOMENDACIONES**

Se sugiere que la compañía realice un mejor control de sus recursos invirtiendo así en incentivación para nuevos nichos de mercado, capacitación de su personal, nuevas estrategias de ventas, beneficios a clientes estratégicos.

Es pertinente que la empresa vea la necesidad de elaborar planes estratégicos que sirvan para posicionamiento del mercado y crecimiento futuro, independientes a los planes de choque que se han venido generando para mitigar el riesgo de pérdida de la compañía.

Ejecutar un análisis del mercado con el fin de establecer precios competitivos que le permitan recuperar los clientes.

Es importante que la empresa invierta el flujo de efectivo en operaciones que generen rentabilidad y beneficios.

Se sugiere que la empresa busque nuevas líneas de negocio que le permitan ofrecer más alternativas que generen ingresos.

### REFERENCIAS

- Angela, D. C. (2005). *Importancia de analizar los estados financieros* . La Habana: Centro de estudios Contables financieros y de seguros CECOFIS.
- Castells, D. A. (2001). *Técnicas para analizar estados financieros*. Mexico: Publicentro Primera Edicion .
- Diaz, M. (2012). *Análisis Contable con un Enfoque Empresarial*. EUMED.
- F, W. T. (2006). *Fundamentos de Administración financiera*. La Habana: Felix Valera .
- Gitman, L., & Zutter , C. (2016). *Principios de Administración Financiera* . Mexico: Pearson Education.
- Gómez, A. O. (2005). *Gerencia Financiera y Diagnóstico Estratégico*. Bogotá, D.C, Colombia: Mc Graw Hill.
- Harrington, J. (2003). *Mejoramiento de los procesos de la empresa*. Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Jiménez, D. R. (s.f.). *Instituto de Hematología e Inmunología*. Recuperado el 13 de Junio de 2019, de <https://instituciones.sld.cu/ihi/metodologia-de-la-investigacion/>
- Milla, M. R. (2014). Análisis Financiero en las Empresas . *Actualidad Empresarial Revista de Investigación y Negocio*, 39.

*MINUTO DE DIOS INDUSTRIAL*. (10 de 10 de 2017). (L. R. Velez, Productor) Obtenido de

<https://mdc.org.co/principales-indicadores-de-rentabilidad-empresarial/>

*MytripleA*. (s.f.). Obtenido de [https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/indicadores-de-](https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/indicadores-de-rentabilidad/)

[rentabilidad/](https://www.mytriplea.com/diccionario-financiero/indicadores-de-rentabilidad/)

Rica, U. C. (04 de Septiembre de 2017). *Universia*. Recuperado el 13 de Junio de 2019, de

Universia Costa Rica:

<https://noticias.universia.cr/educacion/noticia/2017/09/04/1155475/tipos-investigacion-descriptiva-exploratoria-explicativa.html>

Sanabria, B. I. (30 de Noviembre de 2010). *SlideShare*. Obtenido de

<https://www.slideshare.net/brian1005/monopolio-y-oligopolio-5984775>

Sanchez, H. M. (2015). *Analisis de estados financieros para la toma de decisiones*. Madrid,

España: Delta Publicaciones.

Santillan, M. d. (2007). *Introducción a las Finanzas* . Mexico: Pearson Educación.

Sy Corvo, T. (s.f.). *Lifeder.com*. Obtenido de [https://www.lifeder.com/tasa-interna-de-](https://www.lifeder.com/tasa-interna-de-oportunidad/)

[oportunidad/](https://www.lifeder.com/tasa-interna-de-oportunidad/)

Viscione, J. A. (1979). *Analisis Financiero*. Mexico: Limusa.